

Анализируются факторы и варианты прямого иностранного инвестирования в современных условиях. Приводится один из вариантов такого инвестирования в г. Томске – участие фирмы “Летучий голландец” в программе технического содействия, принятой правительствами Голландии и России.

Наряду с факторами, определяющими международное движение капитала с начала века, сегодня возник феномен транснациональной корпорации (ТНК), произошло резкое усиление государственного вмешательства в функционирование международного рынка капитала, а также усилилась деятельность международных организаций. Кроме того, серьезные изменения произошли в структуре перемещаемого капитала; международное движение капитала стало частью процесса глобализации. Процесс движения иностранных инвестиций стал, с одной стороны, более организованным, а, с другой, менее предсказуемым. Какими же являются современные тенденции международного движения капитала, какие факторы влияют на этот процесс, как это отражается на макро- и микроэкономике принимающей страны?

1. Либерализация инвестиционных режимов обеспечивает доступ товаров и услуг на национальные рынки. Так, либерализация сферы услуг привела к росту ее доли в международном производстве. В 1999 году на этот сектор приходилось более половины совокупного объема ввезенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развитых странах и порядка трети – в развивающихся. То же относится к обрабатывающей промышленности (табл. 1).

В основном эти изменения касаются отмены двойного налогообложения. В 2000 году эти изменения предприняли 59 стран. Кроме того, заключаются договоры о свободе торговли и инвестициях. 95 процентов изменений были направлены на создание более

благоприятных условий для прямых иностранных инвестиций (табл. 2).

Samsung, LG, Daewoo основали свои предприятия в странах Европейского Союза для сборки изделий из готовых компонентов, изготовленных в Корее. Тем самым они избежали ограничительных квот и антидемпингового законодательства.

Однако, не все законодательные изменения можно классифицировать однозначно: есть плюсы и минусы этих изменений.

Положительным является то, что:

- либерализация рядом стран иммиграционного законодательства позволяет использование иностранных специалистов для руководства и работы на филиалах зарубежных компаний,
- общей тенденцией стала валютная либерализация,
- уменьшаются и даже отменяются требования относительно минимального объема инвестиций, что позволяет участвовать в процессе транснационализации малым и средним предприятиям,
- упрощается процедура регистрации.

К негативным моментам можно отнести то, что:

- правительства многих принимающих стран продолжают контролировать трансфертное ценообразование во взаимоотношениях между филиалами иностранных фирм и их материнскими компаниями, процессы слияний и поглощений фирм,

Таблица 1. Изменения в национальных режимах регулирования иностранных инвестиций, 1991–2000 годы [1, С. 6]:

Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Число изменений, всего:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
в том числе:										
– создание более благоприятных условий для ПИИ;	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
– создание менее благоприятных условий для ПИИ	2	–	1	2	6	16	16	9	9	3

- ограничивается доступ иностранцев к местному финансовому рынку. Например, зарубежные филиалы азиатских ТНК сталкиваются с финансовыми трудностями на рынках принимающих стран, в частности, с нежеланием местных банков предоставлять им кредиты. В результате у азиатских ТНК возникают трудности не только с осуществлением новых инвестиций, но и с финансированием ряда прежних проектов.
- транснациональные корпорации злоупотребляют либеральным режимом экологического контроля в менее развитых странах, хотя эти обвинения не всегда обоснованы. Дело в том, что в последнее время деятельность многих ТНК исходит из единых природоохранных стандартов, более того, они требуют соблюдения этих требований даже от местных поставщиков, чем стимулируют повышение таких стандартов в принимающих странах.

2. Уровень научно-технического прогресса в отрасли: чем он выше, тем, как правило, выше уровень концентрации прямых иностранных инвестиций, как отраслевой, так и географической. Из отраслей разного технологического уровня (полупроводники, биотехнология, теле- и радиоприемники, продукты питания и напитки) самая высокая степень концентрации ПИИ отмечается в биотехнологии, далее в полупроводниковой промышленности и производстве теле- и радиоприемников. Инвестиции в производство продуктов питания и напитков распределяются более равномерно. Некоторые страны разрабатывают свои собственные “инвестиционные продукты”, например, Бангалор в Индии стал своего рода “марочным наименованием” места разработки программного обеспечения; Сингапур и Гонконг (Китай) – финансовыми центрами Азии. Чаще всего высокотехнологичные производства размещаются в развитых странах, тогда как в развивающихся странах ПИИ сконцентрированы отраслях с низким технологичным уровнем.

3. Глобализация и новые международные условия – соглашения Всемирной торговой организации по связанным с торговлей инвестиционным мерам, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам и другие международные договоры. Например, большинство стран отказалось от требований, касающихся местного компонента. С другой стороны, соглашения об использовании местных компонентов могут оказать значительное влияние на ПИИ и формирование связей между ТНК

и местной экономикой. Многие ТНК имеют в принимающих развивающихся странах программы развития поставщиков: поиск и обеспечение эффективного снабжения путем передачи технологии, подготовки кадров, обмена информацией и предоставления финансовых средств. Например, отечественные фирмы в китайской провинции Тайвань и Сингапуре поставляют сложную промежуточную продукцию иностранным филиалам, однако в Малайзии, Таиланде или Мексике масштабы таких поставок гораздо меньше.

4. Конкуренция и стратегия корпорации:

- В целях оптимизации издержек, эффективности и гибкости даже такие важнейшие функции ТНК как проектирование, НИОКР и управление финансовыми ресурсами переносятся в другие страны мира. Например, в Сингапуре в 2000 году размещалось примерно 200, а в Гонконге – 855 региональных штаб-квартир корпораций для обслуживания всего азиатского региона.
- С целью сохранения своей доли на иностранных рынках и недопущения туда конкурентов применяют ПИИ южно-корейские финансово-промышленные группы (ФПГ) – чеболи. Они вкладывают капитал в развивающиеся страны, соответствующие Корею по уровню развития.
- Повышающиеся трудовые издержки, цены на землю и ценовая конкуренция с другими развивающимися странами также оказывают большое влияние на осуществление прямых иностранных инвестиций фирмами развивающихся стран. Для них типичны инвестиции, поддерживающие торговлю. Приобретение General Electric Tungsram’a в Венгрии обеспечило немедленный рост доли западного европейского рынка этой компании до 7 %, так как Tungsram уже продавала свои товары на экспорт. FIAT – итальянский автомобилестроительный завод – купил польское предприятие и предполагал экспортировать произведенные на нем абсолютно новые модели машин во все европейские страны. Gerber, американский изготовитель продовольствия для новорожденных, приобрел 60 % акций Alima, польского производителя продовольствия для новорожденных с популярной линией детских напитков. Gerber использует тот же фирменный знак, что и польские производители. Компания Persico (США) купила популярную польскую кондитерскую фабрику Vedel, применяя ту же стратегию.

Таблица 2. Характер и доля изменений в национальных режимах регулирования ПИИ (% к итогу, 1998) [1, с. 31]

Расширение стимулирующих мер	45
Либерализация условий деятельности предприятий с ПИИ	39
Либерализация в отдельных секторах экономики	10
Отмена ряда стимулирующих мер	4
Усиление мер контроля	2
Итого	100

“Дженерал Моторс” (США) инвестировал капитал в предприятия Польши и Венгрии, чтобы создать объединенную сеть поставок по всей Европе, сочетая, таким образом, глобальное производство и стратегию распределения.

5. Концентрации экономической деятельности: концентрация экспорта, национальных инвестиций и трансферт технологий, относительный размер и мощь экономики. Местные территориально-производственные комплексы, использующие эффект синергии, финансы и хорошо развитые учреждения поддержки имеют явные преимущества в деле привлечения высококачественных ПИИ. Например, территориальные комплексы с высокой концентрацией инновационной деятельности: “силиконовая долина” в Калифорнии, “силиконовое болото” в Кембридже (Великобритания), “беспроволочная долина” в Стокгольме или Чжунгуаньцунь (пригород Пекина).

6. Государственное вмешательство через разработку приоритетных направлений развития и активный “маркетинг” среди иностранных инвесторов, в частности, создание национальных агентств по поощрению инвестиций. Значительный рост инвестиций Тайваня в ЕС в конце 80-х годов был вызван реализацией Программы единого рынка (Single Market Program). Всемирная ассоциация агентств по поощрению инвестиций, созданная в 1995 году, сегодня насчитывает более 100 членов, кроме того, создаются субнациональные агентства (которых сегодня насчитывается около 240) и даже муниципальные агентства по поощрению инвестиций. Это порождает необходимость координации политики на различных административных уровнях в стране. Ее отсутствие создает конкуренцию между различными районами внутри страны, приводит к “фискальным войнам” и причиняет ущерб национальной экономике. Агентства не в состоянии выполнить своих обещаний перед инвесторами. Необходима поэтому целенаправленная государственная политика по преодолению слабости финансовых рынков и других учреждений (профессионально-технические училища, институты, центры технологической поддержки, НИИ, испытательные лаборатории и т.д.).

Подавляющее большинство российских предприятий не обладает производственными и финансовыми ресурсами, которые могли бы обеспечить возможность самостоятельно выходить на внешний рынок с конку-

рентоспособной продукцией и обеспечить ее конкурентоспособность на внутреннем рынке в условиях его открытости. Но сегодня мировая практика предлагает варианты преодоления этих ограничений. Российские предприятия могут воспользоваться содействием общественных организаций, например, через сотрудничество Российского Фонда промышленников и предпринимателей и Торгово-Промышленной Палаты. Российский Фонд промышленников и предпринимателей только в 2002 году провел несколько рабочих встреч с организациями бизнесменов из других стран, где обсуждалась реализация конкретных совместных проектов. Это были встречи с:

- федерацией бизнеса Японии – Кэйданрен – ведущей организацией деловых кругов страны,
- Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива – проекты в области энергетики, машиностроения, нефтехимии и выставочной деятельности,
- Гонконгской генеральной ассоциацией международных инвестиций,
- Европейским деловым клубом в Российской Федерации и другими организациями.

В этом же году состоялся очередной VI Российский инвестиционный симпозиум по теме “Новые возможности инвестирования”. В этот раз он был организован Гарвардским университетом и компанией Dow Jones International и собрал более 500 участников. Намечившаяся тенденция повышающегося интереса к инвестированию в экономику России связана не только со спадом деловой активности в мире, но и с появившейся уверенностью в перспективах инвестиционного сотрудничества с российскими предприятиями.

Одним из способов получения внешних иностранных инвестиций является также участие в программах технического содействия российским предприятиям, которые приняты многими развитыми странами. Рассмотрим пример привлечения иностранных средств через участие в голландской программе технического содействия, осуществленной компанией “Летучий голландец” в г. Томске. Вначале несколько слов о самой программе.

Программа сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы через Агентство министерства экономических дел Нидерландов реализует политику правительства в 90 различных областях, таких как:

- технология;
- энергетика;
- окружающая среда;
- международное сотрудничество.

В частности, агентство Center International со штатом сотрудников в 150 человек реализует программы в области экспорта, инвестиций и международного сотрудничества на сумму 500 млн голландских гульденов (43 млн евро по среднему курсу 2002 года, в том числе 9,9 млн для России). Глобальными целями, которые декларирует Center International, являются переход к рыночной экономике и развитие рыночного сектора в

странах Центральной и Восточной Европы: Азербайджане, Албании, Армении, Болгарии, Боснии, Грузии, Казахстане, Македонии, Молдове, России, Румынии, Сербии, Украине, Хорватии, Черногории.

В декабре 1998 года в Москве проходила встреча представителей министерств экономики Нидерландов и России, на которой обсуждалось сотрудничество между Россией и Нидерландами на 1999 год в рамках указанной выше программы. Программа правительственной поддержки голландских компаний предполагала трансферт технологий, бизнес-экспертизу, и с этой помощью улучшение бизнес-среды российских компаний-партнеров.

Речь шла о поддержке перехода России к рыночно-ориентированной экономике, укреплении конкурентоспособности и модернизации рынка. В частности, о расширении таких коммерческих отношений, как торговля и инвестиции между голландскими и российскими компаниями, работающими в отраслях:

- Сельское хозяйство и сельскохозяйственная промышленность – доля России 1,8 млн евро.
- Промышленность, технология и конверсия – доля России 3,1 млн евро.
- Энергетика и окружающая среда.
- Развитие частного сектора.
- Транспорт и инфраструктура – доля России 5,0 млн евро.

Типичные проекты, реализуемые агентством, это:

- проекты, стратегически релевантные выбранному сектору и бизнесу голландского партнера,
- пилотные и демонстрационные проекты, которые могут быть трансформированы в коммерчески жизнеспособную деятельность,
- проекты технической поддержки, передача “ноу-хау” и поставка оборудования. Продолжительность проекта – до трех лет,
- его объем – от 0,25 до 0,9 млн евро,
- важность для деятельности, обеспечивающей занятость и доходы.

При этом учитываются:

- схожесть последующих инвестиций и/или перестройка торговли,
- отсутствие пагубного влияния на окружающую среду,
- связь с местными возможностями.

С 1992 года общий бюджет этой программы в России составил 100 млн евро. Средства были вложены в 60 действующих проектов от Брянска до Хабаровска.

В Томске проект “Летучий голландец” – это совместный проект томских фирм и трех голландских компаний: Cara Energy System, Park Trader B.V. (Гаага) и Decker Varmond B.V.: “Производство бессучковой древесины в Томске” и экспорт ее в Голландию.

До заключения инвестиционного контракта, между партнерами уже были сформированы торговые связи. Так, еще в 1994 году была попытка экспорта древесины из Томска. Однако иностранцев не устроило качество

предлагаемого товара. После этого российская сторона получила тщательно разработанное и хорошо иллюстрированное руководство для производства бессучковой древесины. Это дало возможность произвести древесину искомого качества, но объемы продаж были крайне малы – 23 м³. Это было 2 двадцатитонных контейнера при потребности 10–15 контейнеров в месяц. Возможности удовлетворить эти потребности у томских партнеров не было, поэтому необходимо было найти варианты финансирования уже не торгового, а инвестиционного проекта. Программа предоставила такую возможность. Выбор Томска был связан с наличием определенного достаточно большого объема древесины, а также с тем, что цветовая гамма и качество томской древесины соответствовали той, которая растет в Голландии, и которая требовалась одной из участников проекта – фирме Decker – для дальнейшей доработки. Реализация проекта началась в сентябре 1999 года и закончилась в августе 2002 года. Общая стоимость проекта составила 0,77 млн евро. Участие голландских компаний заключалось в:

- поставке сушильных камер и бойлеров,
- техническом содействии в сушке древесины и менеджменте (Cara Energy Systems),
- предоставлении “ноу-хау” для производства бессучковой древесины и продуктов из нее (Decker Varmond B.V.),
- коммерческом сопровождении, материально-технической поддержке и стимулировании торговли (Park Trader B.V.)

Российская сторона должна была обеспечить помещение, сырой лес, рабочую силу, и сбыт в России.

Вначале планировалось поставить 2 сушильные камеры по 150 м³ (всего 300), но после контрольной проверки иностранцами предложенного здания, а также проведения маркетинговых исследований, было решено поставить три сушильные камеры по 80 м³ каждая и одну 75 м³ (всего 315 м³). Причиной выбора менее емких сушильных камер было то, что они позволяют лучше приспособиться к спросу, обеспечивают большую гибкость в сушке различных сортов древесины и благодаря этому позволяют увеличить количество заказчиков. Для организации процесса производства необходим и бойлер. Выбор емкости бойлера осуществлялся с учетом того, что при расширении емкости рынка мощность бойлера должна быть достаточной для установки еще двух камер по 75 м³. Здесь рассматривалось два варианта: его поставка голландской стороной, либо производство в Томске по проектам Кары на территории местного судоремонтного завода и сертификация по российским стандартам. Учитывались стоимость бойлера в Голландии, а также затраты на производство инженерно-строительных работ, детальную техническую разработку и регулярное руководство из Нидерландов. Проведенная оценка состояния этого завода позволила сделать вывод, что затраты сопоставимы, и что допускается производство бойлера в Томске. Кроме того, пришли к выводу, что этот завод в состоянии изготавливать алюминиевые изоляционные панели для сушильных камер, дымоходную трубу и другое оборудование.

При заключении контракта по данному проекту

предполагалось последовательное расширение участия местных производителей. Чаще всего местные производители привлекаются, если обеспечивается сокращение издержек. Но в данном случае на сокращение издержек не рассчитывали, так как предполагалось, что возрастет стоимость инженерных работ и затрат по руководству совместным бизнесом. Выгоды же проекта для российской стороны ожидалось в будущем в основном за счет передачи технологии.

При заключении проекта голландская сторона учитывала наличие поддержки данного бизнеса со стороны областной администрации. Эта поддержка, причем в письменной форме, явилась одним из факторов, убедивших иностранных партнеров начать совместный бизнес. Кроме того, учитывалось, что развитие деревообрабатывающего сектора является приоритетной отраслью для Томской области.

Еще один момент, который анализировался голландскими бизнесменами – надежность российского партнера. Несмотря на то, что из-за проверенных временем торговых связей никто не сомневался в надежности томского партнера, было высказано требование об учреждении новой абсолютно “чистой” фирмы, без предыдущей деятельности.

Были учтены и коммерческие риски, которые препятствуют коммерческому финансированию проекта: размер налогов и, в частности, экспортных, высокая стоимость кредита, удаленность Томска, неконтролируемый рост железнодорожных тарифов.

По проекту, благодаря экспортному качеству древесины, основная часть реализации ее (до 75 %) предполагалась за границей, остальная – в России, обеспечивая импортозамещение. Эта схема решала одну из существенных проблем инвесторов – участников проекта – проблему репатриации прибыли. Экологическая нагрузка на природу Томской области по данному проекту ниже российских аналогов. Так, предусмотренное технологией сжигание отходов древесины в сушилках значительно сокращает выбросы метана и CO₂ в атмосферу, позволяет сэкономить около 1,1 млн

м³ природного газа.

Можно сделать вывод, что формы, в которых может осуществляться финансирование российского бизнеса иностранными партнерами, многообразны. Но, несмотря на все декларации о пользе для России, цель иностранных программ это, прежде всего, помощь предпринимателям своих стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Промышленник России. – 2002. – № 11. – С. 3. www.ruppr.ru
2. Программа сотрудничества Голландии со странами Центральной и Восточной Европы. Center International. www.tpp.nnov.ru
3. World Investment Report 2001: Promoting Linkages. www.unctad.org